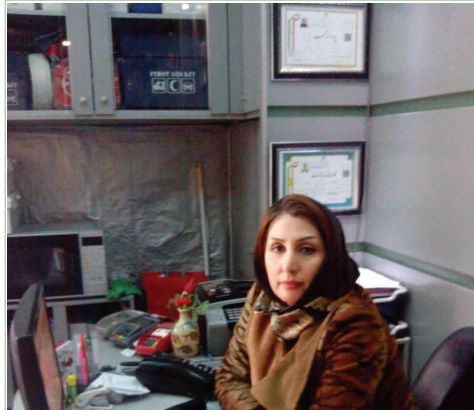


## شرکت تجهیزات پزشکی نبض هستی

### شرح حال آتوسا نوری پرنده، دانشجوی کار آفرین دانشکده کار آفرینی

Email: nabzehasti80@gmail.com



سایر اعضا باعث شد که همان سال شرکت تعاونی منحل شود. بعد از آن هم چند جا بصورت قراردادی و پروژه ای کار می کردم. از جمله بازاریاب شرکت رهیافت در حوزه خدمات و فروش فوریت های پزشکی بودم. احساس کردم که در این حوزه خلاء های زیادی داریم و می توانم مفید و مؤثر باشم. بخاطر همین سال ۱۳۸۶ یک تصمیم مهم گرفتم: بازگشت به فعالیت در حوزه تجهیزات پزشکی یعنی رشته تحصیلی و علاقه خودم. به خاطر همین از یک سو دوره آموزشی مقدماتی، پیشرفته و تخصصی فوریت های پزشکی دانشگاه شهیدبهشتی را گذراندم و از سوی دیگر

من آتوسا نوری پرنده، در سال ۱۳۵۶ در همدان متولد شدم. از کودکی دوست داشتم انسانی متفاوت و منحصر به فرد باشم، حتی در خرید کفش و لباس. درس خون و مودب بودم و در مدرسه با معلم ها و مدیر مدرسه رابطه خوبی داشتم. از دوران راهنمایی انتخاب رشته تحصیلی ام را آگاهانه و با تحقیقات انجام دادم. به مدیریت، خرید و فروش، هنر(طراحی و خطاطی و معرق) و دکوراسیون علاقه داشتم. رشته خلبانی و مهندسی پزشکی را دوست داشتم. به دلایل فیزیولوژیکی نتوانستم خلبانی را انتخاب کنم و به تحصیل در مهندسی پزشکی و سپس مدیریت بازرگانی و کسب و کار الکترونیک پرداختم.

من از سال سوم دبیرستان شروع به کار کردم. تدریس فیزیک و ریاضی به همکلاسی ها بصورت رایگان اولین تجربه ام بود. در سن ۱۷ سالگی برای اولین بار وارد رشته معرق چوب شدم. دوره آموزشی را طی یکسال در سازمان فنی و حرفه ای همدان به پایان رساندم و حساسی مهارت پیدا کردم. پس از طی این دوره آموزشی بلافاصله هنرکده ای را تأسیس نمودم و در آن به آموزش هنرجویان و همچنین انجام سفارشات مشتریان پرداختم. سال ۱۳۷۷ به عنوان بهترین معرق کار در نمایشگاه در کمیسیون امور بانوان وزارت کشور انتخاب شدم. همان سال ۱۳۷۷ رشته فیزیک قبول شدم ولی بخاطر عدم علاقه ادامه ندادم. سال ۱۳۷۸ در رشته مهندسی پزشکی دانشگاه امیرکبیر ادامه تحصیل دادم. همزمان در موسسه آموزش کنکور توفیقین با سمت مدیر آموزش و مشاور تحصیلی، فعالیت داشتم. درآمد کم، خستگی و بی حوصلگی و تردید در کارم باعث شد به این باور برسم که کارمندی باعث توقف و یکنواختی است. پس باید همیشه خودم کاری داشته باشم تا بتونم زندگی را با تفکر، خواسته و خلاقیت خودم بسازم. محدودیت نداشته باشم و خودم هدف های شرکتیم رو بسازم و برنامه ریزی و ارتقای روز افزون شغلی و مالی داشته باشم. در سال ۱۳۷۹ با کمک استاد فیزیک مؤسسه توفیقین و خواهرم موسسه آموزشی "ره یافتگان" را تأسیس نمودم. در آنجا سمت مدیر و همچنین مشاور تحصیلی را به عهده داشتم. بخاطر رقبای قوی و کساد بازار و هزینه های اجاره مکان، کار ما نگرفت. در سال ۱۳۸۱ به اتفاق دوستان دانشجو و خواهرم شرکت تعاونی "هیرسا رایان" را با هدف خدمات رایانه های تأسیس نمودم. عدم تأمین مالی و ریسک پذیر نبودن

در رشته مدیریت بازرگانی دانشگاه پیام نور با هدف موفقیت در تجارت تجهیزات پزشکی مشغول شدم. سال ۱۳۸۷ با خواهرم شرکت تجهیزات پزشکی "نبض هستی" را با هدف تولید و فروش وسایل کمک های اولیه و نیز کارشناسی و فروش تمامی تجهیزات پزشکی، در مجتمع تخصصی کالا پزشکی ایران بنیان نهادم که سال ۱۳۸۹ ثبت شد و تاکنون فعالیت این شرکت ادامه دارد. از کودکی به کمک و نجات دیگران علاقه مند بودم و کار در این حوزه برایم جذابیت دارد. همچنین در سال ۱۳۹۳ موفق به اخذ کارت بازرگانی شدم و هدفم این هست که برخی اقلام سبک پزشکی را خودم وارد کنم. سال ۱۳۹۴ در آزمون کارشناسی ارشد رشته کارآفرینی دانشگاه تهران پذیرفته شدم. چون به دوره های کارآفرینی و سمینارهای کارآفرینی علاقه داشتم، با آگاهی و عشق رشته کسب و کار الکترونیکی را انتخاب نمودم. توسعه کسب و کار در زمینه تجارت الکترونیک، جهانی و فراگیر شدن آن، فروش تخصصی با جذب نیروی جوان حرفه ای در زمینه فروش اینترنتی، مشاوره مشتری برای خرید بهتر تجهیزات پزشکی، آموزش فوریت های پزشکی و فرهنگ سازی خود امدادگری از دغدغه ها و اهداف من است که مطمئن هستم در دوره تحصیل در دانشکده به آنها دست خواهیم یافت. کسب علم، مهارت و آگاهی از نحوه راه اندازی کسب و کار و کمک گرفتن از استادانم را جزو اولین اقدامات برای راه اندازی کسب و کار می دانم. همیشه آموزش و کسب مهارت برایم یک اصل بوده و برای کسب تجربه در همایش ها و مصاحبه با بزرگان و اساتید شرکت داشتم و کتاب های زیادی مطالعه می کردم.



حرفه ای و جذب نیروهای جوان برای فروش انبوه و قطب فروش شدن در زمینه کمک های اولیه و امداد و نجات است. شعار معنوی من این است؛ هر ایرانی برای منزل و خودروی خود یک کیت کمک های اولیه داشته باشد.

هدفم این است که محصولات ما بویژه کیت کمک های اولیه، در همه سمنارها، همایش ها و هدایای تبلیغاتی ارگان های دولتی و خصوصی و تمام خودروها به عنوان یک هدیه مناسب و ضروری سفارش شود. گسترش کسب و کارم از طریق فروش اینترنتی و مشاوره مشتریان در



مشتریان و بررسی نقاط ضعف در ارتباط تجاری و فروش و راضی کردن مشتریان (تحويل بموقع و قیمت مناسب) و تبدیل آنها به مشتریان وفادار از طریق راهنمایی و مشاوره صادقانه، برنامه ریزی واقع گرایانه، شناسایی نقاط ضعف و تبدیل آنها به نقاط قوت با تلاش خستگی ناپذیر روش کار من است.

البته تجارب سخت و ناموفقی هم داشتم. شرکت هیرسا رایان را که با دوستانم تأسیس و راه اندازی کرده بودم منحل شد. اگر چه خیلی برایش زحمت کشیده بودم ولی درسی که از این شکست آموختم این بود که آگاهانه و با تحقیقات تیم کاری را انتخاب کنم. همچنین در سال ۱۳۹۲ دو مورد کلاه برداری به میزان ۸۰ میلیون تومان از من شد که باعث شد از اعتبارم در بازار کاسته شود. با تلاش و یاد گرفتن احتیاط در تجارت و محکم کاری در مبادلات و همین طور انتخاب مشتریان دولتی (پتروشیمی و نفت و گاز، بانک ها و ارگان های دولتی خوش حساب) آن را جبران نمودم و درس خوبی آموختم. بخاطر همین شرکت جدیدم، خانوادگی است و با خواهر و یک همکار صمیمی، دو برادر، مادر و پدرم کار می کنم. البته تأمین سرمایه اولیه



جهت خرید تجهیزات پزشکی، به روز بودن شرکت در زمینه تکنولوژی و خدمات رسانی و فروش، جزء شاخص های ارزشی شرکت محسوب می شود. کمک به بیماران، آموزش

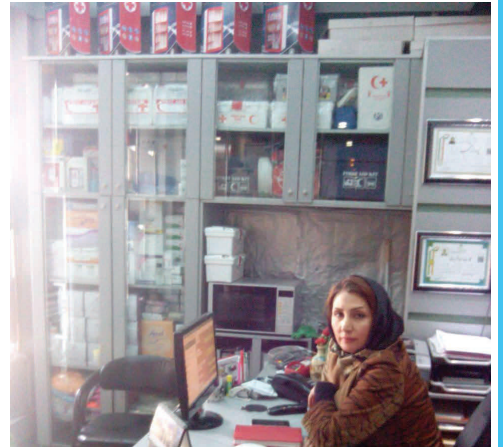


و مهارت همه مردم برای خود امدادگری و امداد رسانی به دیگران، برای کاهش خطرات جانی، از اهداف انسانی ما محسوب می شود.



و اخذ مجوزهای مربوطه، خیلی برای راه اندازی کسب و کار مانع است. در این میان اگر برنامه ریزی حرفه ای و کار تخصصی نباشد فعالیت ها منجر به صرف هزینه های بیشتر می شود و احتمال شکست بالا می رود. دیدگاه ام برای آینده کسب و کارم، ایجاد شبکه فروش

در کسب موفقیت هایم حمایت پدر و مادرم برای تأسیس هنرکده و سایر فعالیت ها بسیار موثر بود. پدر و مادرم به توانمندی و روابط موثر اجتماعی فرزندانشان ایمان داشتند و به استقلال مالی، ارتقاء سطح تحصیلی و جایگاه اجتماعی ما اهمیت می دادند. فرزند اول بودن، مسئولیت پذیری، میل به برتری، تشویق های همیشگی مادرم به داشتن استقلال در همه زمینه ها، داشتن نگرش مثبت نسبت به اتفاقات ناخوشایند، تمایل به منحصر به فرد بودن، خلاقیت، ریسک پذیری، نهراسیدن از مشکلات و داوطلب شدن برای انجام کارهای سخت از دیگر عوامل موفقیت من می باشد.



همچنین هر وقت که تونستم کتابی در راستای یادگیری فنون فروش و روابط عمومی بهتر مطالعه می کردم بویژه کتاب های برایان تریسی. بزرگترین گام من، باورم به خدا بود که همیشه خدا پاسخ سوالات من رو با نشانه ها و اساتید و اطرافیانم و حتی از طبیعت می داد. اعتماد بنفسم و دعا و حمایت مادرم خیلی توی مشکلات من رو نجات می داد و در فراز و نشیب ها معجزات و شگفتی های زیادی رو تجربه کردم.

همواره هدف مشخص و برنامه ریزی داشتم. قبل از هدف گذاری، تحقیق و بررسی می کردم و سپس برنامه ریزی برای رسیدن به هدفم رو انجام می دادم. هر روز برنامه روزانه داشتم. لیست کارهایم را بعد از هر اتمام تیک می زدم. زندگی کاری و تحصیلی خودم را هدف مشترک قرار دادم. یعنی تحصیلم در راستای ارتقای سطح شغلی و مالیتم بود. همیشه مسئولیت کارهایم رو به عهده می گرفتم و ریسک پذیر بودم. خوش بینانه برنامه ریزی می کنم.

با ایمان قلبی به این که باید مشکلات رو که به ظاهر به تهدید بودند، به یه فرصت و پیشرفت مبدل کنم، تونستم روز به روز بهتر و بهتر بشم و فروش بهتری داشته باشم. متمرکز شدن بر بازار هدف و مشتریان بالفعل موجود و تلاش مستمر و روزافزون، ناامید نشدن از خرید نکردن

تهیه کنندگان: محمد حسین خانی، مجید حسین زاده

با نظارت: دکتر محمدرضا زالی (رئیس دانشکده کارآفرینی دانشگاه تهران)